

PATENT ABSTRACTS OF JAPAN

117-984/7870-PST

PCT 4000-1

(11)Publication number : 10-027198

(43)Date of publication of application : 27.01.1998

(51)Int.Cl.

G06F 17/60

(21)Application number : 08-179450

(71)Applicant : NAITO MAAKETEINGU:KK
TOSHIBA ENG CO LTD

(22)Date of filing : 09.07.1996

(72)Inventor : NAITO KAZUMI
KANAYAMA EIGO
KITAGAWA SEIZO

(54) METHOD FOR SUPPORTING BUSINESS

(57)Abstract:

PROBLEM TO BE SOLVED: To provide a business supporting method capable of easily grasping the action of each business man in addition to past numerical data such as the amount of orders received and sales.

SOLUTION: One data group out of plural data groups constituted of sectioning respective data such as the names of a user whose orders are scheduled, item names to be ordered, their amounts, visitable dates to the users, and the amounts of the orders is recorded in a prescribed recording area. Another data group is recorded in another prescribed recording area lower than the 1st prescribed recording area. In the case of outputting a data group recorded on the lower recording area, a part of respective data recorded on its upper recording area is outputted.

117-7861/7870-PCT
PCT 4610-L

(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開平10-27198

(43) 公開日 平成10年(1998)1月27日

(51) Int. Cl.⁶

G 0 6 F 17/60

識別記号

庁内整理番号

F I

G 0 6 F 15/21

技術表示箇所

Z

M

審査請求 未請求 請求項の数 7 O L (全 9 頁)

(21) 出願番号 特願平8-179450

(22) 出願日 平成 8 年 (1996) 7 月 9 日

(71) 出願人 596100166

株式会社内藤マーケティング

東京都中央区日本橋本町 4 丁目 8 番 17 号

(71) 出願人 000221018

東芝エンジニアリング株式会社

神奈川県川崎市幸区堀川町 66 番 2

(72) 発明者 内藤 和美

東京都中央区日本橋本町 4 丁目 8 番 17 号

株式会社内藤マーケティング内

(72) 発明者 金山 泳吾

神奈川県川崎市幸区堀川町 66 番 2 東芝エンジニアリング株式会社内

(74) 代理人 弁理士 大胡 典夫

最終頁に続く

(54) 【発明の名称】 営業支援方法

(57) 【要約】

【課題】 受注高や売上高などのような過去の数値的データだけによらず、営業マンの活動を容易に把握できるようにした営業支援方法を提供すること。

【解決手段】 受注予定のユーザ名や物件名、金額、受注予定のユーザへの訪問可能日数、受注金額など各データが区分されて構成された複数のデータ群のうち、1つのデータ群を所定の記録エリアに記録する工程、そして、他のデータ群を、所定の記録エリアより下位の他の所定記録エリアに記録する工程を設け、下位の記録エリアに記録されたデータ群を出力する際にそれより上位の記録エリアに記録された各データの一部を出力するようにしている。

【特許請求の範囲】

【請求項1】 受注確率に応じてランク別に区分された受注予定のユーザ名や物件名、金額のデータ、受注の見込み度に応じた見込金額のデータ、受注予定のユーザへの訪問可能日数や訪問回数のデータ、受注を予定する物件ごとのユーザに対する行動の計画と実行のデータ、および、受注金額や売上金額それぞれの目標と実績のデータがそれぞれグループ分けされて構成された少なくとも2つの第1データ群および第2データ群のうち、前記第1データ群を第1記録エリアに記録する第1工程と、前記第2データ群を前記第1記録エリアより下位の第2記録エリアに記録する第2工程と、前記第1または第2記録エリアに記録された前記第1データ群または前記第2データ群を出力する第3工程とを具備した営業支援方法において、下位の記録エリアに記録されたデータ群を出力する際にそれより上位の記録エリアに記憶されたデータ群の一部データを出力するようにし、下位の記録エリアに記録されたデータ群と一緒に出力される上位記録エリアのデータ内容を変更した場合は、下位記録エリアのデータ群の出力時に、内容が変更された上位記録エリアのデータが出力されるようにしたことを特徴とする営業支援方法。

【請求項2】 受注確率に応じてランク別に区分された受注予定のユーザ名、物件名、金額や、受注の見込み度に応じた見込金額で構成される第1データ群、および、受注予定のユーザへの訪問可能日数や訪問回数、受注金額、売上金額それぞれの目標と実績で構成される第2データ群、そして、受注を予定する物件ごとのユーザに対する行動の計画と実行で構成される第3データ群のうち、所定の1つのデータ群を第1記録エリアに記録する第1工程と、前記第1記録エリアに記録されない残りの1つのデータ群を前記第1記録エリアより下位の第2記録エリアに記録する第2工程と、前記第1および第2の記録エリアに記録されない残りの1つのデータ群を、前記第1および第2記録エリアより下位の第3記録エリアに記録する第3工程と、前記第1ないし第3記録エリアのいずれかに記録された各データを出力する第4工程とを具備した営業支援方法において、下位の記録エリアに記録された各データを出力する際にそれより上位の記録エリアに記憶された各データの一部を出力するようにし、下位の記録エリアに記録された各データと一緒に出力される上位記録エリアのデータ内容を変更した場合は、下位記録エリアの各データの出力時に、内容が変更された上位記録エリアのデータが出力されるようにしたことを特徴とする営業支援方法。

【請求項3】 第1データ群が第1記録エリアに記録され、第2データ群が第2記録エリアに記録され、そして、第3データ群が第3記録エリアに記録されたことを特徴とする請求項2記載の営業支援方法。

【請求項4】 第1データ群が12か月分のデータで構

成され、かつ、前記第1データ群の前半の6か月分のデータが記録されている記録エリア領域に、前記第1データ群の後半の6か月分のデータを移行する工程を設けたことを特徴とする請求項2または請求項3記載の営業支援方法。

【請求項5】 受注の見込み度に応じた見込金額のデータは、受注予定の金額と受注確率に応じて決められた係数との乗算で求められることを特徴とする請求項1または請求項2記載の営業支援方法。

【請求項6】 第3のデータ群が1か月分のデータで構成されていることを特徴とする請求項2または請求項3記載の営業支援方法。

【請求項7】 ユーザに対する行動が、ユーザへの訪問、資料の提出、電話連絡の少なくとも1つであることを特徴とする請求項1または請求項2記載の営業支援方法。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、営業マンの活動状況などを容易に把握できるようにした営業支援方法に関する。

【0002】

【従来の技術】従来の営業支援方法の場合、営業マンの活動状況は、受注高や売上高など過去の数値的なデータをもとにして把握されている。したがって、これから売り上げが期待される現在の受注活動など数値で表現しにくい活動についての把握が困難であった。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】ここで、従来の営業支援方法における問題点について説明する。

【0004】(1) 受注高や売上高など過去の数値的なデータで営業マンの活動が把握されている。このため、受注や売上につながらなかった物件に対する活動、あるいは受注を予定する物件に対する活動等、数値で表現しにくい活動についての把握が困難である。

【0005】(2) 現在、行っている活動の予算達成への寄与度などを数値的なデータとして把握できない。

【0006】本発明は、上記した欠点を解決するもので、受注高や売上高などのような過去の数値的なデータだけでなく、営業マンの活動を容易に把握できるようにした営業支援方法を提供することを目的とする。

【0007】

【課題を解決するための手段】請求項1の発明は、受注確率に応じてランク別に区分された受注予定のユーザ名や物件名、金額のデータ、受注の見込み度に応じた見込金額のデータ、受注予定のユーザへの訪問可能日数や訪問回数のデータ、受注を予定する物件ごとのユーザに対する行動の計画と実行のデータ、および、受注金額や売上金額それぞれの目標と実績のデータがそれぞれグループ分けされて構成された少なくとも2つの第1データ群

および第2データ群のうち、前記第1データ群を第1記録エリアに記録する第1工程と、前記第2データ群を前記第1記録エリアより下位の第2記録エリアに記録する第2工程と、前記第1または第2記録エリアに記録された前記第1データ群または前記第2データ群を出力する第3工程とを具備した営業支援方法において、下位の記録エリアに記録されたデータ群を出力する際にそれより上位の記録エリアに記憶されたデータ群の一部データを出力するようにし、下位の記録エリアに記録されたデータ群と一緒に出力される上位記録エリアのデータ内容を変更した場合は、下位記録エリアのデータ群の出力時に、内容が変更された上位記録エリアのデータが出力されるようにしている。

【0008】請求項2の発明は、受注確率に応じてランク別に区分された受注予定のユーザ名、物件名、金額や、受注の見込み度に応じた見込金額で構成される第1データ群、および、受注予定のユーザへの訪問可能日数や訪問回数、受注金額、売上金額それぞれの目標と実績で構成される第2データ群、そして、受注を予定する物件ごとのユーザに対する行動の計画と実行で構成される第3データ群のうち、所定の1つのデータ群を第1記録エリアに記録する第1工程と、前記第1記録エリアに記録されない残りの1つのデータ群を前記第1記録エリアより下位の第2記録エリアに記録する第2工程と、前記第1および第2の記録エリアに記録されない残りの1つのデータ群を、前記第1および第2記録エリアより下位の第3記録エリアに記録する第3工程と、前記第1ないし第3記録エリアのいずれかに記録された各データを出力する第4工程とを具備した営業支援方法において、下位の記録エリアに記録された各データを出力する際にそれより上位の記録エリアに記憶された各データの一部を出力するようにし、下位の記録エリアに記録された各データと一緒に出力される上位記録エリアのデータ内容を変更した場合は、下位記録エリアの各データの出力時に、内容が変更された上位記録エリアのデータが出力されるようにしている。

【0009】また、請求項2の発明において、第1データ群が第1記録エリアに記録され、第2データ群が第2記録エリアに記録され、そして、第3データ群が第3記録エリアに記録されている。

【0010】また、請求項2または請求項3の発明において、第1データ群が12か月分のデータで構成され、かつ、第1データ群の前半の6か月分のデータが記録されている記録エリア領域に後半の6か月分のデータを移行する工程を設けている。

【0011】また、請求項1または請求項2の発明において、受注の見込み度に応じた見込金額のデータは、受注予定の金額と受注確率に応じて決められた係数との乗算で求められている。

【0012】また、請求項2または請求項3の発明にお

いて、第3のデータ群が1か月分のデータで構成されている。

【0013】また、請求項1または請求項2の発明において、ユーザに対する行動が、ユーザへの訪問、資料の提出、電話連絡の少なくとも1つとなっている。

【0014】上記した構成によれば、見込み度の金額やユーザへの訪問回数、売上・受注の目標と実績などの各データが所定の記録エリアに記録され、また、出力されるようになっている。したがって、これらの各データを利用することによって、過去の数値だけでなく、ユーザへの働きかけなど数字で表現しにくい営業マンの活動を把握することができる。

【0015】また、例えば、時系列的に後で発生する下位の記録エリアに記録されたデータから出力リストなどを作成する際、時系列的に先に発生する上位の記録エリアに記録されたデータの一部を利用している。このとき、上位の記録エリアに記録されたデータから作成されるリストと、下位の記録エリアに記録されたデータから作成されるリストとの間に、共通するデータがある場合、これら共通するデータについては、上位の記録エリアに記録されたデータが共通に使用される。このため、相違する2つのリスト間で共通するデータに数字の不一致がなくなる。

【0016】また、上位の記録エリアに記録されたデータを変更した場合、この変更されたデータ内容が下位の記録エリアのデータ出力時に自動的に反映される。このため、複数の出力リスト間に共通するデータがある場合、上位の記録エリアに記録されたデータを変更するだけで対応できる。したがって、複数の出力リストそれぞれについてデータ内容を変更する必要がなくなり、データの変更作業が容易になる。また、複数の出力リストに共通するデータは、上位の記録エリアにのみ記録され、下位の記録エリアに記録されない。このため、下位の記録エリアの記録領域を有効に利用できる。

【0017】また、第1データ群が12か月分のデータで構成され、そして、前半の6か月分の各データが記録されていた記録エリア領域に後半の6か月分の各データを移行する工程を設けている。この場合、例えば、6か月ごとなど定期的にデータを書き替える場合、一度入力した後半のデータをそのまま利用でき、前半の記録エリア領域に改めて入力する作業が不要となる。したがって、この分、データの入力作業が軽減される。

【0018】また、受注の見込み度に応じた見込金額のデータを、受注予定の金額と受注確率に応じて決められた係数との乗算で求めている。この場合、現在の活動内容を、予算達成への寄与度などを示す数値的なデータとして把握できる。

【0019】

【発明の実施の形態】本発明の営業支援方法は、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストの

各リストをもとに行われる。したがって、これら各リスト作成用のデータが端末から入力される。ここで、リスト作成用に入力されるデータを説明するために、各リストの構成について説明する。

【0020】まず、先行情報フォローリストについて図1を参照して説明する。符号1はランクで、ランク1は受注見込みの高い順に、例えばA～S（A：ほぼ受注決定、B：競争相手より有利、C：競争相手と互角、D：客先が当社に関心を示している、E：これからアプローチを開始）の5段階に区分されている。

【0021】符号2は、例えば4月から翌年3月までの12か月を示し、各月ごとに、ユーザ名2aや物件名2b、受注予定金額2cの記載欄が設けられている。また、各月ごとにランク別の受注予定金額の小計欄3が設けられている。また、一番下に、各月ごとの受注予定金額の合計欄4が設けられている。

【0022】上方の欄外には、縦方向に、今期目標（受注予定金額）5や実績6、A～Sランク、小計、合計7の各欄が設けられている。そして、横方向には、先行情報累計8や、見込金額9、見込累計10、対予算（%）11の各欄が設けられている。

【0023】先行情報累計8欄の下方には、これまでに受注した実績金額の累計12やA～Dランクそれぞれの受注予定金額の累計13a～13d、A～Dランクの小計14、Sランクの受注予定金額の累計15、A～Sランクの各金額の合計16が記載される。

【0024】また、見込金額9欄の下方には、受注実績金額の累計12、そして、A～Dランクそれぞれの累計13a～13dの数字にランク別の係数（ここでは、A：1、B：0.7、C：0.5、D：0.2としている。）を乗算した値17a～17d、さらに、その小計18が記載される。見込累計10欄には、受注実績金額の累計12に各ランクの見込金額17a～17dを順に加算した値18a～18dが記載される。また、対予算（%）11には、今期目標5の金額5aに対する受注実績金額12や見込累計10欄の各値18a～18dの割合を（%）で表示した値19a～19eが記載される。

【0025】なお、先行情報フォローリスト（図1）は、各年度分、例えば4月から翌年3までの12か月分がまとめて記入される。先行情報フォローリストに一度記入された物件で、その後、受注が決定し、あるいは、受注見込みがなくなった物件については、順次、先行情報フォローリストから削除される。また、物件のランクが変更されたり、物件が新しく追加されたりした場合は、その都度、あるいは週や月ごとなど定期的に見直しが行われる。

【0026】次に、戦略行動リストについて図2を参照して説明する。

【0027】縦方向に戦略行動目標21が記載されている。戦略行動目標21は行動管理・顧客管理22と実績

管理23の欄に区分され、その下方に見込累計や対予算（%）24、25の欄が設けられている。なお、見込累計や対予算（%）24、25の各月の欄には、月ごとの見込累計や対予算（%）の推移が記載される。

【0028】行動管理・顧客管理22欄には、稼働日数、訪問可能日数、総訪問物件件数、総訪問回数を記載する各欄22a～22dが設けられ、また、実績管理23欄には、受注高や売上高を記載する各欄23a、23bが設けられている。

【0029】横方向には、6か月分（例えば4月～9月）の記載欄26が設けられ、各月ごとに目標や実績、そして目標と実績の差異を記載する各欄26a～26cが設けられ、最右欄には、今期の到達目標を記載する欄27が設けられている。なお、今期の到達目標を記載する欄27は、目標や実績、そして目標と実績の差異を記載する各欄27a～27cに区分されている。

【0030】上記した戦略行動リストによれば、受注高や売上高などの月ごとの推移とともに、営業マンのユーザへの訪問回数などの活動が把握される。

【0031】次に、行動計画リストについて図3を参照して説明する。符号31は整理Noで、ここから右方向に、ランク32、ユーザ名33、物件名34、受注金額35、ユーザへの対応36を記載する各欄が設けられている。そして、ユーザへの対応欄36には、日と曜日37が記載できるようになっている。

【0032】上記した行動計画リストには、受注予定物件ごとにユーザへの行動計画、例えば、ユーザへの訪問の計画や実行が日別に1か月分が記載される。この場合、ユーザへの行動内容が知覚的にすぐ理解できるように、行動内容は符号やアルファベットで表示される。符号やアルファベットは、行動計画リスト（図3）の注記欄40に示されているように、例えば、符号（○）は月当初の計画を、また、符号（△）は月途中の計画を示している。そして、アルファベット（M）は打合せ、

（N）は見積書提出、（S）は提案書提出、（F）はFAX送信、（T）は電話連絡などを示している。また、計画分は白抜き（○、△）で、実行分はぬりつぶし

（●、▲）で区別している。また、最右欄に、物件ごとに訪問の計画分や実行分の累計が記載される。

【0033】図3の場合、例えば、No1のユーザAの欄の3日（水）の枠には、●とアルファベットNが記載されている。これは、「●」は月当初の計画が実行されたことを、また、「N」は実行した内容が見積書の提出であることを、それぞれ意味している。

【0034】ところで、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストを構成するデータは一部が共通になっている。例えば、先行情報フォローリスト

（図1）の見込累計10や対予算（%）11のデータは、戦略行動リスト（図2）の見込累計24や対予算（%）25のデータと共通で、また、先行情報フォロー

リスト(図1)のランクやユーザ名、物件名、金額1、2a~2cは、行動計画リスト(図3)のランク、ユーザ名、物件名32~35と共通になっている。

【0035】ここで、上記した先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストの各データを端末から入力し、入力されたデータを記録する構成について、図4の回路構成図を参照して説明する。

【0036】符号41は端末で、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストを作成するデータが端末41から入力される。端末41からデータが入力されると、例えば、先行情報フォローリスト用のデータは制御部42の制御によって第1データベースDB1に記録される。また、戦略行動リスト用のデータは第2データベースDB2に記録され、そして、行動計画リスト用のデータは第3データベースDB3に記録される。これら各データは、例えば、図(b)に示すように行(1、2、3、……)と、列(A、B、C……)で決められるアドレスが付され、各データベースDB1~DB3のアドレスに対応した所定の記録領域に記録される。

【0037】そして、端末41から出力指示が入力されると、出力指示に応じて第1乃至第3データベースDB1、DB2、DB3のいずれかからデータが読み出され、各データベースDB1、DB2、DB3に対応した出力リスト、例えば、先行情報フォローリスト(図1)や戦略行動リスト(図2)、行動計画リスト(図3)がモニター43上で表示され、あるいは、プリンタ44で出力される。

【0038】ところで、第1~第3データベースDB1~DB3には順位が付されており、第1データベースDB1は第2、第3データベースDB2、DB3より上位に位置づけられ、また、第2データベースDB2は第3データベースDB3より上位に位置づけられている。そして、各リスト間に共通するデータは、上位のデータベースにのみ記録されるようになっている。

【0039】また、第1データベースDB1には、先行情報フォローリスト用の例えば12か月分のデータが記録されている。そして、例えば、6か月ごとなど定期的にデータを書き替える場合、前半の6か月分の各データが記録されていた記録エリア領域に後半の6か月分の各データを移行できるようにしている。このため、データを書き替える場合、一度入力した後半のデータをそのまま利用でき、前半の記録エリア領域に改めて入力する作業が不要となる。このような構成により、データの入力作業が軽減される。

【0040】ここで、第1乃至第3データベースDB1、DB2、DB3に記録された各データの出力方法について図5を参照して説明する。出力指示が端末41から入力される(ステップ51)と、指示された出力が先行情報フォローリストかどうか判定される(ステップ5

2)。先行情報フォローリストと判定されると、第1データベースDB1からデータが読み出され、先行情報フォローリスト(図1)が作成される(ステップ53)。

【0041】なお、ステップ52で、先行情報フォローリストでないと判定されると、指示された出力が戦略行動リストかどうか判定される(ステップ54)。戦略行動リストと判定されると、第1および第2データベースDB1、DB2からデータが読み出され、戦略行動リストが作成される(ステップ55)。

【0042】また、ステップ54で、戦略行動リストでないと判定されると、指示された出力が行動計画リストかどうか判定される(ステップ56)。行動計画リストと判定されると、第1および第3データベースDB1、DB3からデータが読み出され、行動計画リストが作成される(ステップ57)。

【0043】次に、先行情報フォローリストの出力方法について図6で説明する。先行情報フォローリストを出力する指示が端末41から入力される(ステップ61)。このとき、制御部42の制御で第1データベースDB1に記憶されたデータが読み出され(ステップ62)、先行情報フォローリストがモニター43上に表示され、あるいは、プリンタ44で出力される(ステップ63)。

【0044】次に、戦略行動リスト出力方法について図7で説明する。戦略行動リストの出力指示が端末41から入力される(ステップ71)。このとき、第1データベースDB1に記憶されている戦略行動リスト用のデータ、例えば見込み度累計が第1データベースDB1から読み出される(ステップ72)。その後、第2データベースDB2に記憶された各データが出力される(ステップ73)。そして、モニター43やプリンタ44で戦略行動リストが出力される(ステップ74)。

【0045】次に、行動計画リスト出力方法について図8で説明する。行動計画リストの出力指示が端末41から入力される(ステップ81)。このとき、第1データベースDB1に記憶されている行動計画リスト用データ、例えばユーザ名、ランクが第1データベースDB1から読み出される(ステップ82)。その後、第3データベースDB3に記憶された各データが出力される(ステップ83)。そして、モニター43やプリンタ44で行動計画リストが出力される(ステップ84)。上記したように、戦略行動リストや行動計画リストを出力する場合、上位のデータベースをもとに作成されるリスト、例えば、先行情報フォローリストと共通するデータについては上位のデータベースから、戦略行動リストや行動計画リスト用に読み出されている。このため、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リスト間に共通のデータは、上位のデータベースに記録されたデータが共通に利用される。このため、共通するデータについては各リスト間で数字が相違するようなことがなくな

る。また、上位のデータベースに記録されたデータが変更されると、下位のデータベースからリストを作成する際に、変更されたデータが自動的に反映される。このため、複数のリスト間に共通するデータがある場合、下位のデータベースのデータを変更する作業が必要でなくなり、データの変更作業の手間が軽減される。

【0046】また、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストそれぞれについて複数人分のデータが入力されている場合は、これら複数人分のデータをコンピュータを利用して集計できるようになっている。したがって、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リスト用の各データを、例えば部や課などのグループ別に集計することができる。

【0047】また、入力されたデータは、コンピュータネットワーク上で利用できるように構成されている。このため、営業マンひとりの活動データ、あるいは、複数人分を集計したデータなどを、ネットワーク化されたコンピュータ上で共有できるようになっている。

【0048】上記したように先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リスト用に入力されたデータ、例えば、先行情報フォローリストの見込み度のデータを利用すれば、現在の営業マンの活動を、売り上げの見込み度という数字で把握できる。また、戦略行動リスト用にユーザへの訪問回数のデータが入力され、また、行動計画リスト用にユーザ別、物件別のユーザへの対応データが入力されている。したがって、これらの数字から、現在の営業マンの活動を確実に把握できる。

【0049】なお、上記した実施の形態では、先行情報フォローリスト用のデータを第1データベースDB1に、また、戦略行動リスト用のデータを第2データベースDB2に、そして、行動計画リスト用のデータを第3データベースDB3に記録している。しかし、各リストを構成するデータとデータベースは上記した組み合わせに限られず、その組み合わせは自由に選択できる。

【0050】また、上記した実施の形態では、受注確率に応じてランク別に区分された受注予定のユーザ名や物件名、金額のデータ、受注の見込み度に応じた見込金額のデータ、受注予定のユーザへの訪問可能日数や訪問回数のデータ、受注を予定する物件ごとのユーザに対する行動の計画と実行のデータ、および、受注金額や売上金

額それぞれの目標と実績のデータそれぞれを3つにグループ化して、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストを構成している。しかし、上記した各データを、例えば、2つにグループ化して、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストのうちの2つのリストとすることもできる。また、1つのリストを構成するデータの組み合わせも任意に選ぶことができる。

【0051】また、上記した実施の形態では、先行情報フォローリストや戦略行動リスト、行動計画リストがそれぞれ1、2か月分、6か月分、1か月分のデータで構成されている。しかし、これは1つの例であり、各リストを何か月分のデータで構成するかは自由に設定できる。

【0052】

【発明の効果】本発明によれば、受注高や売上高などのような過去の数値だけでなく、営業マンの活動状況を容易に把握できる営業支援方法を実現できる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明に利用される先行情報フォローリストを示す図である。

【図2】本発明に利用される戦略行動リストを示す図である。

【図3】本発明に利用される行動計画リストを示す図である。

【図4】本発明の実施形態を説明する回路構成図である。

【図5】本発明の実施形態の動作を説明するフロー図である。

【図6】本発明の実施形態の動作を説明するフロー図である。

【図7】本発明の実施形態の動作を説明するフロー図である。

【図8】本発明の実施形態の動作を説明するフロー図である。

【符号の説明】

41…端末

42…制御部

43…モニター

14…プリンタ

DB1～DB3…データベース

【図1】

8 先行情報累計

5	8元11月(坂米町)	9	10	11
今期目標	5a	見込金額	見込累計	対予算%
実績	12	12	12	19a
	13a	17a	18a	19b
	13b	17b	18b	19c
	13c	17c	18c	19d
	13d	17d	18d	19e
小計	14	18		
S	15			
合計	16			

先行情報フォローリスト

1 ランク	2 △年△月			12 x年3月		
	ユーザ名	物件名	受注金額	ユーザ名	物件名	受注金額
A	2a	2b	2c	2a	2b	2c
	小計	3		小計		
	A社	xx	oo	G社	xx	ooo
B	小計			小計		
	B社	xx	ooo	H社	xx	oo
	C社	xx	ooo	小計		
C	小計			I社	xx	o
	D社	xx	oo	小計		
	E社	xx	oo	J社	xx	oo
D	小計			小計		
	F社	xx	ooo			
	小計					
S						
合計						

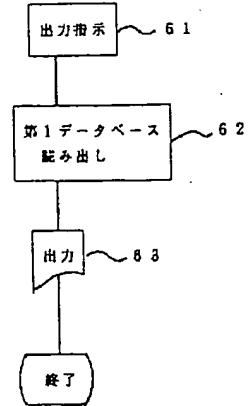
【図2】

戦略行動リスト (△年上半期) 26

戦各行動目標				△年4月			△年10月			今期目標				
		目標	実績	差異	目標	実績	差異	目標	実績	差異	目標	実績	差異	
21	行動管理・顧客管理	稼働日数 22a	26a	26b	26c				27a	27b	27c			
		訪問可能日数 22b	○	x	△				○	x	△			
		訪問件数 22c	○	x	△				○	x	△			
		訪問回数 22d	○	x	△				○	x	△			
22	実績管理	受注高 23a	○○	xx	△△				○○	xx	△△			
		売上高 23b	○○	xx	△△				○○	xx	△△			
23	見込累計	対予算%	□□	○%				□□	○%			□□	○%	

24 25

【図6】



【図3】

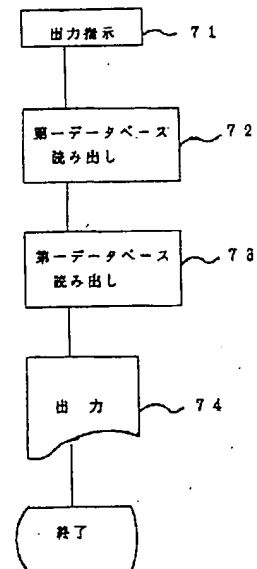
行動計画リスト (△年4月)

No	ラン	ユーザ	物件名	金額	1/4	2/4	3/4	28日	29日	30日	系	訂
1	B	A社	xx	○○	M	○	N					
2	C	B社	xx	○○○	S	●		M	△	N	O	
3	C	C社	xx	○○	F	○	M					
4	D	D社	xx	○		T	▲					
5	D	E社	xx	○○								

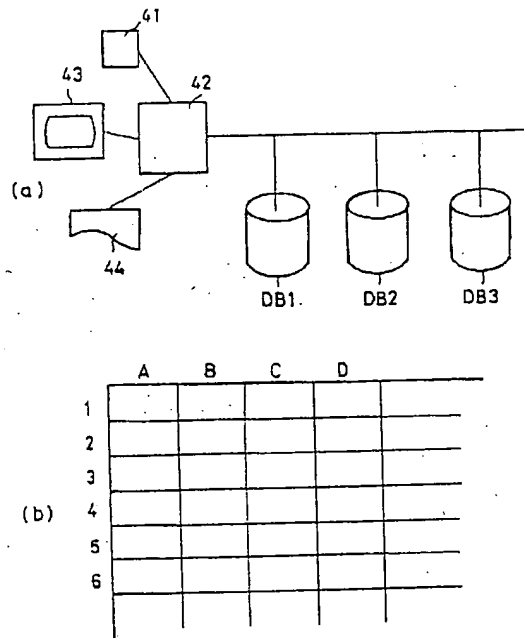
(注) ○: 月当初計画
 ●: 月当初計画実行
 △: 月途中計画
 ▲: 月途中計画実行

M: 打合せ
 N: 見積書提出
 S: 提案書提出
 F: FAX送信
 T: 電話連絡

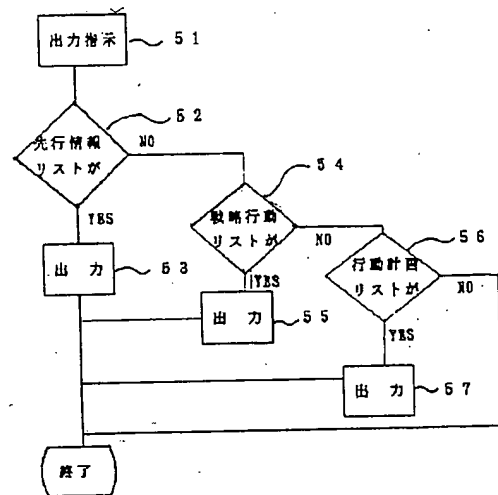
【図7】



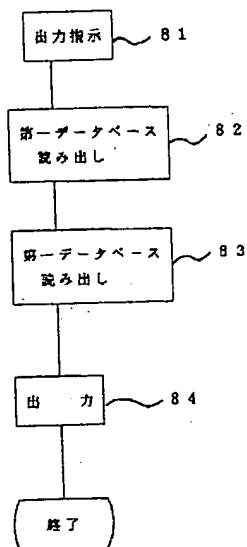
【図4】



【図5】



【図8】



フロントページの続き

(72)発明者 北川 清三
 神奈川県川崎市幸区堀川町66番2 東芝エ
 ンジニアリング株式会社内